

Pemahaman, Kepercayaan, Dan Minat Nasabah Dalam Memilih Deposito *Mudharabah* Pada Bprs Maslahat Dana Syariah Nusantara Kota Bengkulu

Maulina Yulianti^{1*}, Desi Isnaini²

¹Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UINFAS Bengkulu, Jl. Raden Fatah, Pagar Dewa,
Kota Bengkulu, 38211, Indonesia

²Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UINFAS Bengkulu, Jl. Raden Fatah, Pagar Dewa,
Kota Bengkulu, 38211, Indonesia

*E-mail: maulinayulianti67@gmail.com¹, desi_isnaini@mail.uinfasbengkulu.ac.id²,

ABSTRACT

Submit: 2026-02-28
Revisi: 2026-03-30
Disetujui: 2026-05-02

Abstract: This study aims to explore customers' understanding, trust, and interest in choosing *mudharabah* deposit products at BPRS Maslahat Dana Syariah Nusantara, Bengkulu City. This research employs a qualitative descriptive approach, with data collected through in-depth interviews, observation, and documentation. The informants consist of 15 customers and one bank employee selected purposively. Data were analyzed using the interactive model of Miles and Huberman, which includes data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings indicate that customers' understanding of *mudharabah* deposits is relatively adequate at a basic level, but remains limited to practical knowledge and does not yet cover technical aspects such as profit-sharing mechanisms and associated risks. Customers' trust in the BPRS is categorized as high, shaped by positive experiences, service quality, transparency, and confidence in the implementation of Islamic principles. Meanwhile, customer interest in choosing *mudharabah* deposits is also high and develops gradually through the interaction of understanding, trust, experience, and religious values. In conclusion, customer interest is not solely influenced by financial benefits, but also by trust, experience, and alignment with Islamic values. This study suggests that improving product literacy, service quality, and transparency is essential in strengthening customer interest in *mudharabah* deposit products.

Kata kunci: customer understanding, trust, interest, mudharabah deposit, Islamic rural bank

ABSTRAK

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana pemahaman, kepercayaan, dan minat nasabah dalam memilih produk deposito *mudharabah* pada BPRS Maslahat Dana Syariah Nusantara Kota Bengkulu. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini terdiri dari 15 nasabah dan 1 pegawai BPRS yang dipilih secara *purposive Sampling*. Analisis data dilakukan menggunakan model interaktif Miles dan Huberman melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman nasabah terhadap deposito *mudharabah* tergolong cukup baik pada aspek dasar, namun masih terbatas pada pemahaman praktis dan belum menyentuh aspek teknis seperti mekanisme nisbah dan risiko. Kepercayaan nasabah

terhadap BPRS tergolong tinggi, yang dibentuk oleh pengalaman positif, kualitas pelayanan, transparansi, serta keyakinan terhadap prinsip syariah yang diterapkan. Sementara itu, minat nasabah dalam memilih deposito *mudharabah* juga berada pada kategori tinggi dan terbentuk secara bertahap melalui interaksi antara pemahaman, kepercayaan, pengalaman, serta nilai religius yang dianut. Dengan demikian, minat nasabah tidak hanya ditentukan oleh aspek keuntungan, tetapi juga oleh faktor kepercayaan, pengalaman, dan kesesuaian dengan nilai-nilai syariah. Penelitian ini memberikan implikasi bahwa peningkatan literasi produk, pelayanan, dan transparansi menjadi faktor penting dalam memperkuat minat nasabah terhadap produk deposito *mudharabah*.

Keywords: pemahaman nasabah, kepercayaan, minat, deposito mudharabah, BPRS

maulina yulianti, maulina yulianti, & Desi Isnaini. (2026). Pemahaman, Kepercayaan, Dan Minat Nasabah Dalam Memilih Deposito Mudharabah Pada Bprs Maslahat Dana Syariah Nusantara Kota Bengkulu. Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis, 9(1). <https://doi.org/10.31949/maro.v9i1.18070>

Copyright © 2026 Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam Universitas Majalengka. All rights reserved.

1. Introduction

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia dalam satu dekade terakhir menunjukkan tren yang relatif positif, baik dari sisi pertumbuhan aset maupun penghimpunan dana masyarakat. Hal ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya sistem keuangan yang berlandaskan prinsip syariah, seperti keadilan, transparansi, dan larangan riba. Data dari Otoritas Jasa Keuangan menunjukkan bahwa aset perbankan syariah terus mengalami peningkatan signifikan hingga mencapai Rp914,69 triliun pada tahun 2024, yang mencerminkan potensi besar industri ini dalam mendukung perekonomian nasional (Otoritas Jasa Keuangan, 2024). Namun demikian, pertumbuhan tersebut belum sepenuhnya diikuti oleh peningkatan partisipasi masyarakat dalam menggunakan produk simpanan syariah, khususnya pada sektor perbankan mikro seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Kondisi ini menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara perkembangan institusi dan tingkat pemanfaatan produk oleh masyarakat.

Secara empiris, jumlah rekening simpanan pada perbankan syariah masih relatif rendah dibandingkan dengan perbankan konvensional (Otoritas Jasa Keuangan, 2024). Hal ini mengindikasikan adanya kesenjangan antara pertumbuhan industri dengan minat masyarakat dalam menggunakan produk keuangan berbasis syariah. Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa minat nasabah terhadap produk perbankan syariah dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti religiusitas, kualitas layanan, citra lembaga, serta sistem bagi hasil (Fitriyani & Mulyono, 2022). Selain itu, transparansi dalam sistem bagi hasil juga terbukti dapat meningkatkan kepercayaan dan minat nasabah dalam menggunakan produk *mudharabah* (Haridah et al., 2021). Namun demikian, sebagian besar penelitian tersebut masih menggunakan pendekatan kuantitatif yang berfokus pada hubungan antarvariabel, sehingga belum sepenuhnya mampu menggali pengalaman subjektif serta pemaknaan nasabah terhadap produk yang digunakan. Dengan demikian, masih terdapat ruang untuk melakukan kajian yang lebih mendalam melalui pendekatan kualitatif.

Selain itu, penelitian terdahulu umumnya berfokus pada bank umum syariah atau wilayah tertentu, sehingga belum banyak mengeksplorasi konteks lokal, khususnya pada BPRS yang memiliki karakteristik lebih dekat dengan masyarakat. Padahal, BPRS memiliki peran strategis

dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah, terutama di kalangan masyarakat menengah ke bawah. Rendahnya kontribusi dana pihak ketiga pada BPRS yang hanya sekitar 2,1% dari total industri perbankan syariah menunjukkan bahwa lembaga ini masih menghadapi tantangan dalam menarik minat nasabah (Bank Indonesia, 2024). Di sisi lain, pemahaman masyarakat terhadap konsep dan mekanisme produk syariah, termasuk deposito *mudharabah*, masih terbatas (Rahmawati & Firmansyah, 2021). Sebagian masyarakat bahkan menganggap bahwa produk perbankan syariah tidak memiliki perbedaan yang signifikan dengan produk konvensional, yang pada akhirnya dapat memengaruhi tingkat kepercayaan dan minat mereka.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana pemahaman dan kepercayaan nasabah terbentuk serta bagaimana kedua aspek tersebut memengaruhi minat nasabah dalam memilih produk deposito *mudharabah* pada BPRS Maslahat Dana Syariah Nusantara Kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk menggali pengalaman, persepsi, serta pemaknaan nasabah terhadap produk yang digunakan. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan tidak hanya memberikan gambaran mengenai perilaku nasabah, tetapi juga mampu menjelaskan proses terbentuknya minat secara lebih komprehensif, sehingga dapat memberikan kontribusi baik secara teoretis maupun praktis dalam pengembangan perbankan syariah.

2. Literature review

a. Pemahaman Nasabah

Pemahaman nasabah terhadap produk perbankan syariah merupakan faktor penting yang memengaruhi perilaku dalam memilih layanan keuangan. Pemahaman dalam konteks ini tidak hanya terbatas pada pengetahuan umum mengenai produk, tetapi juga mencakup pemahaman terhadap prinsip dasar yang digunakan, seperti sistem bagi hasil dalam akad *mudharabah*. Tingkat pemahaman yang baik akan membantu nasabah dalam membedakan antara produk perbankan syariah dan konvensional, sehingga dapat mendorong pengambilan keputusan yang lebih rasional dan sesuai dengan kebutuhan. Sebaliknya, rendahnya pemahaman dapat menimbulkan kesalahpahaman yang berdampak pada keraguan dalam menggunakan produk syariah.

Hasil penelitian Rahmawati dan Firmansyah (2021) menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah masyarakat masih tergolong rendah, yang berdampak pada minimnya minat dalam menggunakan produk berbasis syariah. Kurangnya sosialisasi dan edukasi dari lembaga keuangan juga menjadi faktor yang memperkuat kondisi tersebut. Selain itu, masih banyak masyarakat yang belum memahami secara jelas mekanisme bagi hasil dalam produk *mudharabah*, sehingga menganggap bahwa sistem tersebut tidak berbeda dengan bunga pada perbankan konvensional. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman nasabah menjadi salah satu kunci dalam mendorong penggunaan produk perbankan syariah.

b. Kepercayaan Nasabah

Kepercayaan nasabah merupakan aspek penting yang menentukan hubungan antara nasabah dan lembaga keuangan, terutama dalam konteks perbankan syariah yang menekankan prinsip keadilan dan transparansi. Kepercayaan terbentuk dari keyakinan nasabah bahwa lembaga keuangan mampu menjalankan operasionalnya secara jujur, profesional, dan sesuai dengan prinsip syariah. Dalam hal ini, kepercayaan tidak hanya berkaitan dengan kualitas layanan, tetapi juga mencakup kesesuaian praktik operasional dengan nilai-nilai yang diyakini oleh nasabah. Tingkat kepercayaan yang tinggi akan mendorong loyalitas dan keberlanjutan penggunaan produk oleh nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Haridah, Muslim, dan Sulaiman (2021) menunjukkan bahwa transparansi dalam sistem bagi hasil memiliki pengaruh signifikan terhadap kepercayaan nasabah. Informasi yang jelas dan terbuka mengenai mekanisme pembagian keuntungan akan meningkatkan keyakinan nasabah terhadap produk yang digunakan. Sebaliknya, kurangnya transparansi dapat menimbulkan ketidakpastian dan keraguan, yang pada akhirnya berdampak pada rendahnya kepercayaan. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah perlu menjaga kredibilitas dan konsistensi dalam menjalankan prinsip-prinsip syariah untuk membangun kepercayaan nasabah.

c. Minat Nasabah

Minat nasabah merupakan kecenderungan individu untuk memilih dan menggunakan suatu produk atau jasa berdasarkan pertimbangan tertentu. Dalam konteks perbankan syariah, minat nasabah tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh pemahaman terhadap produk dan tingkat kepercayaan terhadap lembaga. Minat dapat dilihat sebagai tahap awal dalam proses pengambilan keputusan sebelum seseorang benar-benar menggunakan suatu produk. Oleh karena itu, minat menjadi indikator penting dalam menilai potensi perkembangan suatu produk perbankan.

Hasil penelitian Fitriyani dan Mulyono (2022) menunjukkan bahwa minat nasabah dalam menggunakan produk perbankan syariah dipengaruhi oleh citra lembaga, kepuasan, serta sistem bagi hasil yang dianggap lebih adil. Selain itu, hubungan antara pemahaman dan kepercayaan juga berperan dalam membentuk minat nasabah. Ketika nasabah memiliki pemahaman yang baik dan tingkat kepercayaan yang tinggi, maka kecenderungan untuk menggunakan produk akan semakin meningkat. Sebaliknya, jika kedua aspek tersebut rendah, maka minat nasabah juga cenderung menurun. Dengan demikian, peningkatan pemahaman dan kepercayaan menjadi faktor penting dalam mendorong minat masyarakat terhadap produk deposito *mudharabah*.

3. Method

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena pemahaman, kepercayaan, dan minat nasabah terhadap produk deposito *mudharabah* (Musianto, 2002). Pendekatan ini dipilih karena mampu menggali makna, persepsi, serta pengalaman subjektif nasabah dalam menggunakan produk perbankan syariah. Penelitian dilakukan di BPRS Maslahat Dana Syariah Nusantara Kota Bengkulu sebagai lokasi penelitian, dengan pertimbangan bahwa lembaga tersebut merupakan salah satu institusi keuangan syariah yang aktif dalam menawarkan produk deposito *mudharabah* kepada masyarakat. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2026.

Informan dalam penelitian ini berjumlah 16 orang yang terdiri dari 15 nasabah dan 1 pegawai BPRS, yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian, yaitu individu yang memiliki pengalaman atau pengetahuan terkait produk deposito *mudharabah*. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan para informan, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen, laporan, serta literatur yang berkaitan dengan penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk memperoleh informasi yang komprehensif dan mendalam (Dani et al., 2024).

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif yang meliputi tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan yang dilakukan secara terus-menerus sejak data dikumpulkan hingga penelitian selesai (Miles & Huberman). Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dan metode, sehingga data yang diperoleh dapat diuji kebenaran dan keandalannya. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan memiliki tingkat validitas yang tinggi serta mampu memberikan gambaran yang akurat mengenai fenomena yang diteliti.

4. Result

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman nasabah terhadap deposito *mudharabah* dari 16 informan masih berada pada tingkat umum dan belum mendalam. Sebagian besar informan memahami produk ini sebagai simpanan berbasis syariah dengan sistem bagi hasil, namun belum memahami aspek teknis seperti perhitungan nisbah dan mekanisme pengelolaan dana. Pemahaman tersebut cenderung diperoleh dari pengalaman praktis, penjelasan singkat dari pihak bank, serta pengaruh lingkungan sosial. Hal ini tercermin dari pernyataan salah satu informan: “yang penting menurut saya sudah sesuai syariah, aman, dan tidak bertentangan dengan ajaran agama (Lisna, 48 tahun).” Fenomena ini menunjukkan bahwa pemahaman nasabah lebih menekankan pada aspek kehalalan dan keamanan dibandingkan pemahaman konseptual, sehingga berpotensi membatasi kemampuan nasabah dalam mengambil keputusan yang lebih rasional.

Selanjutnya, kepercayaan nasabah terhadap BPRS terbentuk melalui pengalaman interaksi yang berulang, kualitas pelayanan, serta keyakinan terhadap prinsip syariah. Dari 16 informan, sebagian besar menyatakan bahwa pelayanan yang ramah, transparan, dan konsisten menjadi faktor utama dalam membangun kepercayaan. Selain itu, pengalaman transaksi yang berjalan lancar tanpa kendala juga memperkuat keyakinan nasabah terhadap lembaga. Salah satu informan menyatakan: “kepercayaan saya muncul karena sudah beberapa kali bertransaksi dan tidak pernah ada masalah (Imah, 39 tahun).” Faktor lain seperti nilai religius dan pengaruh lingkungan sosial juga turut memperkuat kepercayaan. Temuan ini menunjukkan bahwa kepercayaan merupakan hasil dari kombinasi faktor rasional dan emosional yang berkembang secara bertahap.

Adapun minat nasabah dalam memilih deposito *mudharabah* dari 16 informan tidak muncul secara instan, melainkan melalui proses pertimbangan yang melibatkan nilai religius, pengalaman pribadi, kepercayaan, serta pengaruh lingkungan sosial. Sebagian besar informan menyatakan bahwa aspek kehalalan menjadi alasan utama, sementara faktor keamanan dan kenyamanan menjadi pendukung dalam pengambilan keputusan. Hal ini terlihat dari pernyataan informan: “saya memilih deposito *mudharabah* karena ingin menghindari riba, jadi lebih tenang (Syarifuddin, 69 tahun).” Selain itu, beberapa informan awalnya hanya mencoba, namun setelah merasakan manfaat dan pelayanan, minat tersebut berkembang menjadi penggunaan berkelanjutan. Implikasi dari temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman dan kualitas pelayanan menjadi faktor strategis dalam mendorong pertumbuhan minat nasabah terhadap produk deposito *mudharabah*.

Secara lebih terperinci, rangkuman hasil wawancara mengenai Pemahaman, Kepercayaan, dan Minat nasabah dalam memilih deposito *Mudharabah* dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel Wawancara Nasabah BPRS Maslahat Dana Syariah Nusantara Kota Bengkulu

No	Fokus Pembahasan	Temuan Utama	Sumber Informan	Dampak
1	Pemahaman Nasabah	Pemahaman masih umum, belum teknis	Mayoritas nasabah ($\pm 12-13$ orang), didukung pegawai	Nasabah fokus pada aspek syariah tanpa memahami detail produk
2	Kepercayaan Nasabah	Terbentuk dari pelayanan, pengalaman, religiusitas	Mayoritas nasabah (± 14 orang), dikonfirmasi pegawai	Meningkatkan loyalitas dan rasa aman
3	Minat Nasabah	Dipengaruhi religiusitas, pengalaman, lingkungan	Mayoritas nasabah (± 13 orang), diperkuat pegawai	Mendorong penggunaan produk secara berkelanjutan

Sumber: Wawancara Nasabah dan Pegawai BPRS Maslahat Dana Syariah Nusantara Kota Bengkulu

5. Discussion

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman, kepercayaan, dan minat nasabah terhadap deposito *mudharabah* merupakan tiga aspek yang saling berkaitan dalam membentuk perilaku nasabah (Febrianti, 2018). Dari 16 informan, sebagian besar memiliki pemahaman yang masih bersifat umum dan belum menyentuh aspek teknis, seperti perhitungan nisbah dan mekanisme pengelolaan dana. Meskipun demikian, tingkat kepercayaan nasabah terhadap BPRS tergolong tinggi, yang ditunjukkan melalui pengalaman pelayanan yang positif, transparansi informasi, serta kesesuaian dengan prinsip syariah. Minat nasabah juga terlihat cukup kuat, yang tidak hanya didasarkan pada pertimbangan ekonomi, tetapi juga nilai religius dan pengalaman pribadi. Temuan ini menunjukkan bahwa pemahaman yang terbatas tidak secara langsung menghambat minat, selama kepercayaan terhadap lembaga tetap terjaga.

Kondisi tersebut muncul akibat beberapa faktor yang saling berkaitan. Rendahnya pemahaman nasabah menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah masih terbatas, sebagaimana juga ditemukan dalam penelitian Rahmawati dan Firmansyah (2021), yang menyatakan bahwa minimnya pemahaman masyarakat terhadap produk syariah berdampak pada rendahnya kemampuan dalam memahami mekanisme produk secara detail (Indriani et al., 2023). Selain itu, edukasi yang diberikan oleh lembaga keuangan cenderung belum optimal dalam meningkatkan pemahaman nasabah secara menyeluruh. Di sisi lain, kepercayaan yang tinggi dipengaruhi oleh kualitas pelayanan, pengalaman transaksi yang positif, serta nilai religius yang diyakini oleh nasabah. Faktor lingkungan sosial juga berperan dalam memperkuat kepercayaan dan mendorong minat, sehingga menunjukkan bahwa perilaku nasabah tidak hanya dipengaruhi oleh faktor rasional, tetapi juga oleh faktor sosial dan emosional.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat diinterpretasikan bahwa kepercayaan memiliki peran yang lebih dominan dibandingkan pemahaman dalam mendorong minat nasabah. Temuan ini menunjukkan bahwa nasabah cenderung mengandalkan pengalaman dan keyakinan dalam mengambil keputusan, meskipun pemahaman terhadap produk belum sepenuhnya mendalam. Hal ini sejalan dengan penelitian Haridah, Muslim, dan Sulaiman (2021) yang menegaskan bahwa transparansi dan pengalaman pelayanan berperan penting dalam membentuk kepercayaan nasabah. Namun demikian, kondisi ini juga memiliki implikasi bahwa keputusan yang diambil nasabah berpotensi kurang didasarkan pada pertimbangan rasional yang komprehensif. Dalam jangka panjang, hal ini dapat menimbulkan risiko kesalahpahaman terhadap produk, sehingga diperlukan upaya untuk meningkatkan pemahaman agar kepercayaan yang terbentuk lebih seimbang antara aspek emosional dan rasional.

Jika dibandingkan dengan penelitian sebelumnya, hasil penelitian ini memiliki kesamaan sekaligus perbedaan. Penelitian Fitriyani dan Mulyono (2022) menunjukkan bahwa minat nasabah dipengaruhi oleh citra lembaga, kepuasan, dan sistem bagi hasil. Hasil tersebut sejalan dengan temuan dalam penelitian ini yang menunjukkan bahwa kepercayaan dan pengalaman memiliki peran penting dalam membentuk minat. Namun, perbedaan yang muncul adalah bahwa dalam penelitian ini, minat nasabah tetap tinggi meskipun pemahaman masih terbatas. Hal ini menunjukkan bahwa faktor religius dan kepercayaan memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan faktor kognitif, sehingga memberikan perspektif baru dalam memahami perilaku nasabah pada perbankan syariah.

Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini merekomendasikan agar BPRS meningkatkan strategi edukasi kepada nasabah melalui pendekatan yang lebih sederhana, komunikatif, dan berkelanjutan agar pemahaman nasabah terhadap produk dapat meningkat secara komprehensif (Saputra et al., 2022). Selain itu, transparansi dalam penyampaian informasi serta konsistensi pelayanan perlu terus dijaga untuk mempertahankan kepercayaan nasabah. Dari sisi kebijakan, lembaga keuangan syariah diharapkan dapat mengembangkan program literasi keuangan yang lebih terarah dan aplikatif. Secara metodologis, penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan pendekatan campuran agar dapat memberikan gambaran yang lebih luas dan mendalam. Dengan demikian, peningkatan pemahaman dan kepercayaan secara simultan diharapkan mampu mendorong minat nasabah secara lebih optimal dan berkelanjutan.

6. Conclusion

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pemahaman, kepercayaan, dan minat nasabah terhadap deposito *mudharabah* memiliki hubungan yang saling berkaitan dalam membentuk keputusan penggunaan produk. Pemahaman nasabah masih berada pada tingkat umum dan belum menyentuh aspek teknis, namun kondisi tersebut tidak secara langsung menghambat minat karena tingginya kepercayaan yang dimiliki nasabah terhadap BPRS. Kepercayaan terbentuk melalui kualitas pelayanan, pengalaman transaksi, transparansi, serta nilai religius yang diyakini, sehingga menjadi faktor dominan dalam mendorong minat nasabah. Di sisi lain, minat nasabah tidak hanya dipengaruhi oleh pertimbangan ekonomi, tetapi juga oleh aspek kehalalan, kenyamanan, dan pengaruh lingkungan sosial. Temuan ini menegaskan bahwa dalam konteks perbankan syariah, faktor non-kognitif seperti kepercayaan dan nilai religius memiliki peran yang lebih kuat dibandingkan pemahaman teknis. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan syariah melalui edukasi yang lebih efektif, serta konsistensi pelayanan dan transparansi informasi, menjadi langkah strategis dalam mendorong minat nasabah secara berkelanjutan terhadap produk deposito *mudharabah*.

Author Contribution Statement

Maulina Yulianti bertindak sebagai peneliti utama yang bertanggung jawab atas pelaksanaan penelitian, meliputi pengumpulan data melalui wawancara, pengolahan serta analisis data, dan penyusunan naskah awal. Desi Isnaini berkontribusi dalam penyempurnaan aspek teknis penulisan, penguatan kerangka teoritis, serta penjaminan konsistensi sitasi dan ketepatan kebahasaan pada naskah akhir. Andi Cahyono berperan dalam memberikan arahan konseptual terkait kebaruan penelitian, melakukan validasi metodologis, serta menelaah secara kritis alur argumentasi dan substansi guna memastikan kesesuaian dengan standar publikasi ilmiah bereputasi.

References

- Bank Indonesia. (2024). *Statistik perbankan syariah Desember 2023*
- Fitriyani, N., & Mulyono, S. (2022). Pengaruh citra lembaga, kepuasan, dan religiusitas terhadap keputusan menabung di BPRS. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 10(3), 222-235
- Haridah, H., Muslim, I., & Sulaiman, S. (2021). Profit sharing analysis on mudharabah savings to increase customer interest. *Jurnal Ekonomi Syariah*
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook* (2nd ed.). Sage Publications.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Statistik perbankan syariah Juni 2024*.
- Rahmawati, L., & Firmansyah, D. (2021). Analisis faktor yang mempengaruhi minat menabung pada produk tabungan mudharabah. *Jurnal Keuangan Syariah*.
- Dani, R., Agustini, A., Kasanah, U., Syamsul, E. M., Pujiriyani, D. W., Kekri, B. P. N., Ridwan, A. M., Nurkamillah, B. T., Putra, D. A., & Amin, M. (2024). Desain Penelitian: Teori, Metode, dan Implementasi. *Penerbit Mifandi Mandiri Digital*, 1(01).
- Febrianti, S. D. (2018). *Financial technology dalam sistem ekonomi islam*. IAIN Palangka Raya.
- Indriani, A., Syamsul, E. M., & Lestari, A. G. (2023). Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS), Penjualan dan Kepuasan Pelanggan. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5(4), 1482–1492.
- Musianto, L. S. (2002). Perbedaan pendekatan kuantitatif dengan pendekatan kualitatif dalam metode penelitian. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4(2), 123–136.

Saputra, R. S., Munir, M. M., & Syamsul, E. M. (2022). Mengkonstruksi Nalar Dan Kompetensi Maqashid Syariah Menuju Fikih Kontemporer Progresif. *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 5(1), 42–56.